HESTIA
INVERSIÓN PATRIMONIAL

GUÍA PARA INVERSORES

Las claves para identificar inmuebles con potencial, planificar su rehabilitación y analizar su rentabilidad.

SEVILLA / INVERSIÓN / PATRIMONIO

Una hoja de ruta para invertir con criterio

Del análisis del inmueble a su explotación: ocho capítulos para evaluar oportunidades desde una perspectiva técnica, económica y comercial.

01 **Sevilla: el mercado**

02 **El potencial del edificio**

03 **Hotel o apartamentos**

04 **La inversión y la rentabilidad**

05 **Rehabilitar para generar valor**

06 **Documentos imprescindibles**

07 **Cinco preguntas clave**

08 **La experiencia de Hestia**

EL OBJETIVO

Evaluar cada activo por sus posibilidades reales de transformación, funcionamiento y rentabilidad.

01 Sevilla: un mercado que merece la atención del inversor

Sevilla reúne características relevantes para quienes estudian desarrollar proyectos hoteleros y establecimientos de apartamentos turísticos: patrimonio arquitectónico, atractivo cultural, actividad económica y una oferta de alojamiento dirigida a diferentes perfiles de visitantes.

EL CONTEXTO NACIONAL EN 2025

366,7

MILLONES

de pernoctaciones hoteleras en España

+5,9 %

APARTAMENTOS TURÍSTICOS

crecimiento interanual de pernoctaciones en España

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), España alcanzó estos niveles de actividad en 2025. Son referencias sectoriales nacionales, no indicadores exclusivos de Sevilla.

PARA DECIDIR SOBRE UN INMUEBLE

Analiza la demanda, las tarifas y la competencia del mercado local.

02 ¿Qué hace que un edificio tenga potencial?

Dos inmuebles situados en la misma calle pueden ofrecer posibilidades de inversión muy diferentes. Antes de decidir, conviene estudiar tres cuestiones:

01 POTENCIAL ARQUITECTÓNICO

Un edificio con una distribución flexible puede facilitar la creación de habitaciones o apartamentos. La existencia de patios, luz natural, espacios comunes y elementos históricos puede aportar valor a la experiencia del huésped.

En Sevilla, patios interiores, balcones y fachadas singulares pueden convertirse en atributos diferenciadores, siempre que su integración sea compatible con la normativa.

02 POTENCIAL COMERCIAL

La proximidad a atractivos turísticos es importante, pero también deben valorarse la accesibilidad, los servicios del entorno, la tranquilidad de la calle y el posicionamiento de los alojamientos competidores.

Una ubicación atractiva no tiene por qué ser necesariamente la más céntrica. Lo relevante es que exista una demanda adecuada para el producto.

03 POTENCIAL DE TRANSFORMACIÓN

Un edificio que necesita rehabilitación puede ofrecer posibilidades interesantes si su precio de adquisición y el coste de las obras permiten desarrollar un producto competitivo.

La clave está en conocer qué parte del edificio puede aprovecharse, qué intervenciones necesita y cómo afectan a la inversión total.

IDEA CLAVE El potencial depende de las posibilidades reales de transformación y explotación, no solo del estado actual del edificio.

03 Hotel o apartamentos turísticos: ¿qué modelo encaja mejor?

Una de las primeras decisiones consiste en determinar qué modalidad de alojamiento puede aprovechar mejor las características del edificio.

HOTEL	APARTAMENTOS TURÍSTICOS
Alojamiento organizado en habitaciones o unidades hoteleras.	Alojamiento organizado en apartamentos equipados.
Puede incorporar recepción, restauración y otros servicios.	Permite ofrecer espacios con mayor autonomía al huésped.
Su diseño depende de la categoría y los servicios previstos.	Su diseño depende de las unidades, equipamientos y servicios reglamentarios.
Puede orientarse a diferentes segmentos de viajeros.	Puede resultar adecuado para familias, grupos y estancias que requieren más espacio.

La elección debe responder a las posibilidades del inmueble y al público objetivo.

Por ejemplo, un edificio con espacios amplios y una distribución que permita crear unidades independientes puede ser interesante para un establecimiento de apartamentos turísticos. Otro con una configuración apropiada para habitaciones y zonas comunes puede encajar mejor en un proyecto hotelero.

ATENCIÓN A LA NORMATIVA

En Andalucía, hoteles y establecimientos de apartamentos turísticos son modalidades regladas diferentes de las VUT. Comprueba los requisitos específicos antes de desarrollar el proyecto.

04 Cómo calcular si merece la pena invertir

El precio anunciado de un edificio no representa el coste total de la operación. Es necesario considerar todos los recursos destinados a su transformación y puesta en funcionamiento.

LA INVERSIÓN TOTAL DEBE CONTEMPLAR

01

ADQUISICIÓN

Precio de compra del inmueble y gastos asociados.

02

PROYECTO Y TRAMITACIÓN

Honorarios técnicos, estudios previos, impuestos, tasas y licencias.

03

REHABILITACIÓN

Actuaciones estructurales, instalaciones, distribución interior, accesibilidad y acabados.

04

EQUIPAMIENTO

Mobiliario, tecnología y elementos necesarios para la actividad.

05

FINANCIACIÓN Y CONTINGENCIAS

Costes financieros, reservas para imprevistos y necesidades de liquidez hasta la apertura.

DE LA INVERSIÓN AL RESULTADO

Con el coste total estimado, proyecta ingresos y gastos para estudiar la rentabilidad esperada.

Tres indicadores que conviene conocer

La facturación no basta para valorar una operación. Estos indicadores ayudan a conectar las tarifas, la ocupación y el resultado económico.

ADR

TARIFA MEDIA DIARIA

Es el ingreso medio por habitación ocupada. Ayuda a conocer el precio al que se comercializa el alojamiento y a compararlo con establecimientos de características similares.

RevPAR

INGRESO POR HABITACIÓN DISPONIBLE

Relaciona los ingresos por alojamiento con el número de habitaciones disponibles. Permite analizar conjuntamente las tarifas y la ocupación.

RENTABILIDAD

OPERATIVA

Relaciona el resultado de explotación con el capital invertido, utilizando magnitudes coherentes antes o después de financiación e impuestos. Permite valorar la capacidad económica del proyecto más allá de su facturación.

CONSEJO DE ANÁLISIS

Compara escenarios de ocupación, tarifas y costes antes de fijar un precio de compra.

05 La rehabilitación también puede generar valor

La rehabilitación permite desarrollar alojamientos a partir de edificios existentes, aprovechando su ubicación y características arquitectónicas. En Sevilla, conservar un patio tradicional, recuperar una fachada o integrar elementos históricos puede crear establecimientos con identidad propia.

Sin embargo, la intervención debe responder también a criterios funcionales y económicos.

01 CONSERVACIÓN

Respetar los elementos protegidos o singulares, manteniendo la identidad del inmueble.

02 FUNCIONALIDAD

Crear espacios cómodos y adecuados tanto para huéspedes como para trabajadores.

03 EFICIENCIA

Incorporar soluciones que favorezcan un consumo energético ajustado y faciliten el mantenimiento.

04 EXPLOTACIÓN

Plantear distribuciones y servicios que respondan al modelo de alojamiento y permitan una gestión eficiente.

EL DISEÑO TAMBIÉN DEFINE EL NEGOCIO

Determina la capacidad, el personal y parte de los costes operativos. Un estudio arquitectónico preliminar antes de comprar ayuda a estimar cuántas unidades son viables.

06 Los documentos que deberías solicitar antes de comprar

Antes de comprometer una inversión, reúne información para estudiar el inmueble desde una perspectiva jurídica, urbanística y técnica. Utiliza esta lista durante la búsqueda y selección de activos.

LISTA DE COMPROBACIÓN DEL INVERSOR

- ☐ **NOTA SIMPLE REGISTRAL ACTUALIZADA**
  Comprobar titularidad, descripción y posibles cargas.
- ☐ **INFORME TÉCNICO DEL EDIFICIO**
  Conocer estado constructivo e intervenciones necesarias.
- ☐ **INFORMACIÓN CATASTRAL**
  Contrastar superficies y características registradas con la realidad física.
- ☐ **PRESUPUESTO DE REHABILITACIÓN**
  Valorar el alcance económico del proyecto.
- ☐ **DOCUMENTACIÓN URBANÍSTICA**
  Verificar compatibilidad del uso turístico previsto y condiciones aplicables.
- ☐ **PERMISOS Y TRÁMITES**
  Organizar las autorizaciones administrativas.
- ☐ **PROTECCIÓN PATRIMONIAL**
  Conocer limitaciones y autorizaciones necesarias.
- ☐ **ESTUDIO DE MERCADO**
  Analizar demanda, tarifas, competencia y posicionamiento.
- ☐ **PLANOS Y SUPERFICIES**
  Analizar distribución y aprovechamiento.
- ☐ **CALENDARIO ESTIMADO**
  Conocer las fases previstas hasta la apertura.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Con asesoramiento jurídico y cuando la operación lo permita, estudia condicionar la compraventa a comprobaciones urbanísticas o técnicas. Así podrás negociar con más información.

07 Cinco preguntas para tu próxima inversión

Al terminar de estudiar un inmueble, deberías poder responder a estas cinco preguntas:

01 **¿Qué modalidad de alojamiento puede implantarse?**

Conocer las posibilidades urbanísticas y técnicas permite definir un proyecto realista.

02 **¿Cuántas habitaciones o apartamentos pueden desarrollarse?**

La capacidad final influye directamente en los ingresos potenciales y necesidades operativas.

03 **¿Cuál será el coste total hasta la apertura?**

No basta con conocer el precio de compra. Hay que estimar la inversión completa.

04 **¿Qué ingresos y gastos cabe esperar?**

Analizar escenarios ayuda a conocer la sensibilidad del proyecto ante cambios en ocupación, tarifas y costes.

05 **¿Qué precio máximo de adquisición permite la rentabilidad buscada?**

Establecer este límite facilita la negociación y comparación de oportunidades.

De la selección del edificio a su explotación: decide con una visión completa.

08 Hestia: experiencia inmobiliaria y rentabilidad en Sevilla

En Hestia Inversión Patrimonial estamos especializados en identificar, adquirir y transformar inmuebles con potencial, convirtiendo edificios en desuso en nuevos activos turísticos y residenciales.

NUESTRA TRAYECTORIA

33	+250	+770
INMUEBLES	**UNIDADES**	**PLAZAS**
recuperados en tres años	en explotación	turísticas

A través de un modelo integral que abarca inversión, arquitectura, rehabilitación, construcción y gestión, estudiamos cada proyecto desde una perspectiva técnica, financiera y comercial, buscando maximizar su valor a largo plazo.

8 %	**RENTABILIDAD DE REFERENCIA**
	Según el dosier corporativo de Hestia. Depende de cada inversión y no constituye garantía de rendimientos futuros.

Transformamos inmuebles. Generamos valor.

Del potencial del edificio a su puesta en valor

Una misma perspectiva acompaña todas las decisiones del proyecto: qué comprar, qué desarrollar, cómo rehabilitar y cómo explotar el activo.

01

INVERSIÓN

Identificar y evaluar oportunidades

02

ARQUITECTURA

Diseñar un proyecto viable

03

CONSTRUCCIÓN

Rehabilitar y transformar

04

GESTIÓN

Operar y conservar el valor

«Saber reconocer el potencial de un edificio y transformarlo en valor».

Fuentes y recursos para el inversor

Referencias institucionales para ampliar información y realizar las comprobaciones técnicas, normativas y registrales de cada activo.

1. **Instituto Nacional de Estadística (INE)**

   Coyuntura Turística Hotelera 2025

2. **Instituto Nacional de Estadística (INE)**

   Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos Extrahoteleros 2025

3. **Ayuntamiento de Sevilla**

   Gerencia de Urbanismo y Medio Ambiente

4. **Junta de Andalucía**

   Información y normativa turística

5. **Código Técnico de la Edificación**

   Requisitos de seguridad, habitabilidad y eficiencia

6. **Colegio de Registradores de España**

   Información registral inmobiliaria

7. **Sede Electrónica del Catastro**

   Información catastral de los inmuebles

AVISO INFORMATIVO

Cada operación requiere un análisis individualizado de sus condiciones jurídicas, urbanísticas, técnicas y económicas, conforme a la normativa vigente.

Transformamos
inmuebles.
Generamos valor.

Descubre nuestros proyectos y oportunidades de inversión.

HESTIA
INVERSIÓN PATRIMONIAL

www.hestiainmuebles.com